

# Sie wissen, wie es geht

Ehemalige Baywa-Standorte in Nordrhein-Westfalen erfolgreich umgeflaggt



Wollen es besser machen als die Baywa: Die B+L-Geschäftsführer Rolf Bühner (v. l.), Wolfgang Zink und Patrick Nowak. FOTO: BAUSTOFFMARKT/SB

sb. – Die Bauen+Leben-Gruppe will nach der Übernahme der Baywa-Standorte in NRW weiter wachsen. Nicht ausschließlich expansiv, sondern vor allem auch organisch, indem bestehende Standorte weiterentwickelt werden sollen. Darüber hinaus richtet sich der Blick nach Osten.

Die Führungscrew von Bauen+Leben (B+L) hatte in jüngster Vergangenheit nur wenig Gelegenheit dazu, die Beine hochzulegen: Innerhalb kürzester Zeit nach der Zusage des Bundeskartellamts hat die Gruppe Anfang Juni in Windeseile die 26 von der Baywa übernommenen Baustoff-Standorte in Nordrhein-Westfalen umgeflaggt, den Fuhrpark umgestellt, das neue EDV-System installiert. Kurz gesagt den Rahmen dafür geschaffen, dass die neuen Abläufe vor Ort nach und nach umgesetzt werden können. „Die Übernahme so vieler Standorte ist eine gewaltige Herausforderung“, weiß **Rolf Bühner**, Geschäftsführer der Systemzentrale in Krefeld. „Man muss sich vor Augen führen, dass wir kleiner sind als die, die wir übernommen haben.“ Jetzt sollen die rund 28 000 zusätzlichen Kundenkontakte stabilisiert und ausgebaut werden. Etwa ein halbes Jahr werde es dauern, bis die neue Organisationsstruktur überall voll greife. Zunächst sind alle 26 neuen Standorte im Rennen. Es sei nicht geplant, Niederlassungen zu schließen oder zusammenzulegen, versichern die Verantwortlichen.

Bühner: „Wir werden jedem eine Chance einräumen und Erfahrungen sammeln. Aber wir werden uns natürlich auch die Monats- und Quartalsergebnisse der einzelnen Standorte genau anschauen und entsprechende Schlüsse ziehen.“

## „Euphorie ist überall sehr groß“

Wenn man so will, ist jeder seines Glückes Schmied: Wo gestern noch der Konzern regierte, lenkt heute (wieder) der Mittelstand. Heißt konkret: Die Mitarbeiter vor Ort sollen Verantwortung tragen. Sie sind es, die bestimmen sollen, wo es langgeht. Dass das Personal erst neu lernen muss, mittelständisch zu denken und zu handeln, hält **Wolfgang Zink** für übertrieben. „Ich denke, dass die Mitarbeiter wissen, wie Mittelstand funktioniert“, ist der für den operativen Betrieb zuständige Geschäftsführer überzeugt. Die Euphorie sei überall sehr groß, berichtet er: „Die Mitarbeiter müssen alte Gewohnheiten ablegen und den Schalter in die richtige Richtung umlegen. Mittelstand bedeutet mehr Geschwindigkeit, kurze Entschei-

dungswege.“ Flache Hierarchien sollen deutlich mehr Flexibilität verschaffen. „Eigenverantwortlichkeit, gestützt durch ein hervorragendes Bauen+Leben-System, ist der Schlüssel, um es besser zu machen als die Baywa“, sagt Zink. „Wir wissen, wie es geht – das sehen wir an der sehr positiven Entwicklung unserer alten Standorte, die dieses System konsequent umsetzen.“

Ein Beispiel für die neue Selbstbestimmtheit betrifft die Auswahl der Lieferanten: Wer zukünftig mit wem zusammenarbeitet, sollen in erster Linie und innerhalb gewisser Vorgaben die leitenden Vertriebsmitarbeiter bestimmen dürfen. „Aber eines ist dabei auch klar“, macht Bühner deutlich: „Wenn wir einmal entschieden haben, mit wem wir zusammenarbeiten, dann ist das für uns verbindlich. Wir machen verbindliche Aussagen gegenüber der Industrie – das unterscheidet uns von vielen anderen.“

Dass B+L heute am Markt so stark und selbstbewusst auftreten kann, wie die Gruppe auftritt, ist das Ergebnis harter Arbeit und kontinuierlicher Entwicklung: 1999 als strategische Allianz gegründet, tritt B+L seit April dieses Jahres als Franchisegeber auf. Ein logischer Schritt für Rolf Bühner: Seiner Meinung nach „arbeiten viele Allianzen daran, mehr zu sein als ein reiner Bonus-Sammelverein. Ich denke, dass wir einen Schritt weiter sind. Wir haben unsere Dienstleistungen konsequent konzentriert und stehen heute schon dort, wo andere gern hin möchten.“ Wichtig in diesem Zusammenhang sei das Bekenntnis zur Eurobaustoff, der B+L angehört und der sich ohne Ausnahme jeder anschließen muss, der Franchisenehmer werden möchte.

B+L verhalte sich absolut kooperations-treu, betont Bühner: „Wir arbeiten mit allen Fachbereichen der Eurobaustoff konsequent und gut zusammen. Gleichzeitig verstehen wir natürlich, dass sich der eine oder andere Gedanken darüber macht, wohin unsere Entwicklung uns führen wird. Ich kann nur versichern: Wir denken weiterhin mittelständisch.“

# baustoff markt

Über allem schwebt bei B+L ein simples Prinzip: Führen und Verkaufen. In dieser Reihenfolge sollen sich die Niederlassungsleiter auf ihre Kernaufgaben konzentrieren. Die Systemzentrale pflegt die Marke, kümmert sich unter anderem um Einkauf, Verwaltung, Personalentwicklung und Strategie. Und selbstverständlich auch – hier halten sich die Verantwortlichen mit Auskünften noch zurück – um die Akquise neuer Partner. Sicher ist: B+L will weiter wachsen. Nicht ausschließlich expansiv,



sondern vor allem auch organisch, wie **Patrick Nowak** ankündigt. Er ist einerseits Geschäftsführer der Krefelder Systemzentrale, andererseits Geschäftsführer und Inhaber des Gesellschafters B+L Düsseldorf, die wiederum mit 30 % an der B+L Team Baucenter GmbH (Betreiber der ehemaligen Baywa-Standorte) beteiligt ist. Die verbleibenden 70 % des Kapitals stammen aus Norddeutschland, von der Team AG, die mit der Übernahme der 26 Standorte in Nordrhein-Westfalen zum größten Eurobaustoff-Gesellschafter aufgestiegen ist. Team-Vorstand **Iwer Jensen** macht kein Geheimnis aus seinen Zielen, er will weiter expansiv wachsen (*baustoffmarkt* 3/14). Gut möglich, dass Team im Norden auf Einkaufstour geht, B+L in anderen Regionen. Alles andere als abgeneigt ist die Gruppe etwa von Standorten im Großraum Dresden, wo man schon zwei Standorte betreibt.

Nowak hält sich noch bedeckt. „Wir werden uns weiter am Markt orientieren, Augen und Ohren offen halten“, sagt er. „Selbstverständlich werden wir uns anhören, wer Interesse daran hat, sich mit uns zu verbinden. Klar ist aber, dass wir nicht nur durch Akquisition und Franchise, sondern auch intern wachsen wollen.“ Das sei von Anfang an Ziel von B+L gewesen: „Die Standorte, die dazu gekommen sind, haben wir weiterentwickelt und erfolgreicher gemacht. Jetzt haben wir mit der Integration der neuen Standorte aber erst mal eine große Aufgabe vor der Brust.“ ■



Schon von weitem gut zu sehen: Standort in Dülmen (o.). Auch in Hattingen hat der Baustoffhandel innerhalb kurzer Zeit sein Aussehen geändert.

FOTOS: B+L



## Tex-Color

### Power für Ihren Abverkauf

**POS-Werbemittel oder Promotion-Aktionen – Tex-Color zeigt Präsenz!**

- Banner, Displays und Gerüstplanen
- Aktionen, Messestände und Handwerkerfrühstück
- Mailing-Aktionen
- Individuelle Drucksachen – zugeschnitten auf Ihre Bedürfnisse
- Schulungen für Handwerk und Vertrieb



**MEHRWERTKOMPETENZ**  
durch individuelle Marketingunterstützung

**PRODUKTKOMPETENZ**  
durch Know-how und Qualitätsanspruch

**SORTIMENTS-KOMPETENZ**  
durch breites Produktspektrum

**SERVICEKOMPETENZ**  
durch spezielle Dienstleistungen für Markt und Verarbeiter

**Die kompetente Marke – exklusiv für den Baustoffhandel**



Meffert AG Farbwerke  
Werk Erfurt · Heckerstieg 4 · 99085 Erfurt  
Tel. +49 361 59073-0 · Fax +49 361 59073-40  
www.tex-color.de · info@tex-color.de